

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam beberapa tahun terakhir, dunia usaha di Indonesia yang bergerak di bidang kuliner mengalami peningkatan signifikan karena perubahan gaya hidup masyarakat dan tren konsumsi yang berorientasi pada kesehatan dan keunikan produk. Tren tersebut membuat meningkatnya usaha minuman yang salah satunya adalah usaha top pucok minuman alpukat kocok. Menggabungkan kesegaran alpukat dengan berbagai topping dan varian rasa, minuman ini memiliki daya tarik tersendiri, terutama di kalangan anak muda dan penggemar gaya hidup sehat. Perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin cepat dan konsumsi minuman yang semakin meningkat memberikan peluang bagi para pelaku usaha minuman untuk terus berkembang dan mencari cara baru dalam meraih laba.

Pada awalnya, dunia usaha umumnya berfokus pada produksi dan penjualan barang atau jasa dengan pendekatan sederhana, yaitu menghasilkan produk berkualitas dan menjualnya kepada konsumen untuk memperoleh keuntungan. Salah satu alasan utama mengapa pengusaha berfokus pada pencapaian laba adalah untuk memastikan keberlangsungan usaha. Tujuan utama dari setiap perusahaan, baik yang bergerak di sektor barang maupun jasa, adalah memperoleh laba atau keuntungan yang maksimal dengan biaya sekecil-kecilnya. Laba merupakan indikator

keberhasilan usaha yang memungkinkan perusahaan untuk terus bertahan, berkembang, dan memberikan dampak positif bagi perekonomian. Dengan mencapai laba semaksimal mungkin maka perusahaan harus mempunyai perencanaan laba yang baik sehingga dapat mengetahui kapan perusahaan akan memperoleh laba dan kapan perusahaan akan merugi. Untuk dapat menjamin perkembangan usaha dapat berjalan dengan baik, maka pengelolaan manajemen yang baik perlu diperhatikan mengingat setiap usaha berusaha untuk mencapai tujuan utamanya yaitu peningkatan laba. Salah satu metode yang dapat digunakan dalam merencanakan peningkatan laba adalah analisa titik impas atau *Break Even Point* yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, laba dan volume kegiatan, sehingga suatu usaha harus semaksimal mungkin menghindari kerugian atau dalam keadaan impas.

Break Even Point atau titik impas itu sendiri diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi, perusahaan tidak menderita rugi dan tidak pula untung (Penghasilan = total biaya)” (Munawir, 2014). Analisa titik impas atau *Break Even Point* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas. Masalah titik impas baru akan muncul dalam perusahaan apabila perusahaan tersebut mempunyai biaya variabel dan biaya tetap untuk dapat merencanakan laba yang diharapkan, dapat diuraikan dengan analisis titik impas atau *Break Even Point* (BEP) yang merupakan sarana untuk merencanakan laba (Nangoi, 2014).

Titik Impas merupakan jumlah penjualan di mana keuntungan yang diperoleh adalah nol. Pada titik ini, Ketika penjualan perusahaan mencapai ambang titik impas, total pendapatan dari penjualan sesuai dengan seluruh biaya tetap dan variabel. Jika penjualan tidak mencapai titik impas, bisnis akan merugi. Di sisi lain, bisnis akan mulai menghasilkan keuntungan jika penjualan melampaui ambang batas impas (Ucik Arfianti, 2020).

Break Even Point dapat diartikan sebagai keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Jika pendapatan sama dengan biaya, usaha tersebut dapat disebut impas. Dapat dikatakan bahwa titik impas adalah keadaan dimana total pendapatan sama dengan total pengeluaran dalam setiap suatu barang atau jasa diproduksi. Dalam hal ini, keuntungannya akan sama sekali nol, atau istilahnya disebut balik modal. *Break Even Point* adalah perhitungan dimana jumlah semua biaya yang telah dikeluarkan bisa tertutup dari pendapatan suatu produk (Harahap, 2018).

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas adalah salah satu alat analisis keuangan yang penting dalam dunia usaha yang digunakan untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, laba dan volume penjualan. Biaya tetap adalah biaya yang nilainya tetap dalam kisaran volume tertentu. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang secara total berubah sesuai dengan volume produksi dan penjualan. Semakin tinggi tingkat produksi penjualan maka semakin besar biaya variabel yang harus dikeluarkan (Mulyadi, 2014). Analisis ini

memungkinkan perusahaan untuk mengetahui jumlah minimum penjualan yang harus dicapai untuk menutupi seluruh biaya, baik tetap maupun variabel, sehingga dapat menghindari kerugian. Oleh sebab itu, perusahaan harus mampu mencapai tingkat aktivitas yang lebih tinggi dari persentase kapasitas impas dan sebaliknya jika *Break Even Point* tidak diketahui atau tidak dihitung maka manajemen perusahaan akan kesulitan untuk mengambil keputusan mengenai target penjualan dan laba yang harus dicapai perusahaan (Badirika, 2012).

Salah satu usaha yang perlu di analisis *Break Even Point* nya adalah Usaha Top Pucok. Usaha Top Pucok merupakan produk asli Kabupaten Tabalong yang proses pembuatan atau penelitian produk dan konsep bisnis dibuat langsung oleh *owner* yaitu Bapak Taufik Norhidayat sejak 4 Agustus 2022. Top Pucok sendiri beralamat di MM Foodcourt Jl. PHM Noor Pembataan, Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong dengan bangunan berupa *booth* berukuran Panjang 3m dan lebar 2m. Memiliki *design booth* berwarna putih dengan tema bangunan minimalis serta memilih *icon* logo berupa buah alpukat sebagai bentuk dari representasi produk yang dijual. Top Pucok sendiri memiliki *tagline* “Spesialis Alpukat Kocok” yang mempresentasikan bahwa produk yang dijual khusus membuat minuman yang terbuat dari alpukat kocok.

Usaha Top Pucok menjual minuman alpukat kocok yang bahan dasarnya terbuat dari alpukat segar yang di tumbuk atau di kocok untuk membuat tekstur lebih halus namun tidak sampai lunak seperti di blender,

jadi pembuatannya hanya di tumbuk kemudian dimasukkan ke dalam cup plastik dan ditambahkan dengan susu segar dan susu kental manis yang kemudian di atasnya ditambah topping yang bisa disesuaikan selera konsumen, terdapat 13 pilihan berbagai topping yang disediakan untuk memberikan opsi rasa yaitu Puri (Pucok Original), Putra (Pucok Extra), Pumilo (Pucok Milo), Pucow (Pucok Dancow), Pureo (Pucok Oreo), Pulat (Pucok Coklat), Puba (Pucok Boba), Putella (Pucok Nutella), Puday (Pucok Good Day Cappuccino), Pukeju (Pucok Keju Parut), Puvet (Pucok Red Velvet), Puka (Pucok Nangka), Pucha (Pucok Matcha), Pugal (Pucok Regal), Puchees (Pucok Cheese Cream) dan Putus (Pucok Biscoff Lotus). Berbagai topping tambahan ini menjadikan alpukat kocok sebagai minuman yang tidak hanya menyehatkan tetapi juga lezat dan mengenyangkan, cocok untuk dikonsumsi di tengah cuaca panas maupun dingin. Keunikan penyajiannya juga menjadi nilai tambah, karena konsumen dapat memilih kombinasi topping sesuai selera mereka.

Berdasarkan observasi di lapangan, Usaha Top Pucok yang menjual minuman alpukat kocok menghitung penjualan dan biaya produksi tidak menggunakan metode sesuai standar akuntansi keuangan (SAK), hanya menggunakan perhitungan sederhana seperti pada lampiran 3 yang tidak memperhitungkan biaya yang keluar secara lebih mendetail. Hal tersebut dapat dilihat dari fluktuasi penjualan yang masih mengalami berbagai masalah/kendala yang dihadapi. Selain dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti bahan baku yang sering berubah dan tingkat

konsumsi masyarakat yang menurun menyebabkan hasil usaha Top Pucok kadang tidak mengalami peningkatan atau keuntungan bahkan kadang mengalami kerugian disebabkan pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan kadang tidak seimbang dengan modal awal penjualan. Selain itu, dikarenakan belum adanya perencanaan yang matang untuk meningkatkan hasil penjualan dengan analisis *Break Even Point*.

Hal ini dapat dilihat berdasarkan data dan informasi yang peneliti peroleh (Lampiran 1 dan Lampiran 2) mengenai data pendapatan penjualan atau unit produk Top Pucok di Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong dalam periode enam bulan antara bulan Agustus 2024 sampai dengan Januari 2025. Di bulan Agustus 2024 sebanyak 347 unit atau sekitar Rp.6.608.000,- di bulan September 2024 sebanyak 350 unit atau sekitar Rp.6.688.000,- sedangkan di bulan Oktober 2024 mengalami penurunan yang sangat rendah sebanyak 331 unit atau sekitar Rp.6.276.000,- di bulan November 2024 sebanyak 406 unit atau sekitar Rp.7.832.000,- di bulan Desember 2024 mengalami kenaikan sebanyak 533 unit atau sekitar Rp.10.330.000,- dan di bulan Januari 2025 sebanyak 465 unit atau sekitar Rp.8.888.000,-. Dapat dilihat pada bulan Agustus 2024 sampai dengan Januari 2025 mengalami naik turunnya penjualan.

Dari adanya hasil penjualan dan pendapatan yang tidak menentu atau mengalami turun naik harga maka dengan mengetahui titik impas, *owner* Usaha Top Pucok Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong dapat melakukan perencanaan yang matang dalam mempertahankan laba.

Oleh karena itu, analisis *Break Even Point* sangat berguna sebagai acuan dalam hubungannya dengan perencanaan laba juga agar bisa meramalkan agar tidak terjadi penurunan laba sampai dibawah titik impas.

Mengetahui nilai titik impas adalah hal yang mendasar mengingat pentingnya perhitungan *Break Even Point* dalam memperkecil kesalahan perhitungan yang terjadi untuk mengelola bisnis secara efisien dan menghindari risiko kerugian. Perusahaan dapat menentukan target penjualan yang realistis, menetapkan harga jual yang kompetitif, mengelola biaya operasional dan mengoptimalkan strategi pemasaran. Tanpa adanya analisis titik impas, perusahaan berisiko mengambil keputusan yang kurang tepat yang dapat menghambat perkembangan usaha atau bahkan menyebabkan kerugian. Oleh karena itu, penerapan analisis *Break Even Point* tidak hanya membantu perusahaan bertahan, tetapi juga berkembang dalam pasar yang kompetitif. Hal itu dikarenakan, dari *Break Even Point* maka perusahaan dapat memprediksi keuangan perusahaan di periode-periode berikutnya.

Beberapa penelitian terdahulu yang dapat dijadikan acuan dalam penelitian ini yang telah dilakukan oleh (J. Vonny Litamahuputty, 2022) telah mencapai titik impas (BEP) sebesar 78,67%, penelitian yang dilakukan (Thania Putri Liestiana, 2021) menghasilkan persentase 94,33% yang artinya perusahaan diperkenankan untuk melakukan penurunan penjualan dan jika melebihi jumlah tersebut maka perusahaan akan mengalami kerugian, penelitian yang dilakukan oleh (Isnaniah Nor, 2023)

telah mengalami peningkatan sebesar 1,2%, penelitian yang dilakukan (Salma Benisha Amanda, 2024) menjelaskan untuk mencapai tujuan perencanaan laba diperlukan penyesuaian terhadap target pendapatan penjualan sehingga tidak menimbulkan kerugian bagi perusahaan adalah 43,64% sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Bopalyon Pedi Utama, 2023) telah mencapai titik impas (BEP) sebesar 79,23%. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa dengan adanya perencanaan laba yang baik menggunakan metode analisis *Break Even Point* (BEP) sangat membantu pengusaha dalam mendapatkan keuntungan ataupun tidak mengalami kerugian.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut diatas maka muncul permasalahan yang perlu diidentifikasi:

Berdasarkan dokumentasi dan wawancara dengan pemilik Usaha Top Pucok Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong, diketahui bahwa perhitungan penjualan dan biaya yang dilakukan tidak mengikuti metode yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) dan hanya menggunakan perhitungan sederhana yang tidak memperhitungkan biaya yang keluar secara lebih mendetail.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian tentang “Analisis *Break Even Point* Pada Usaha

Top Pucok Kecamatan Murung Puduk Kabupaten Tabalong”. Batasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis perhitungan *Break Even Point* untuk menu *best seller* di Usaha Top Pucok Kecamatan Murung Puduk Kabupaten Tabalong yaitu varian Puri dan Pumilo (Original dan Milo) selama bulan Agustus 2024 sampai dengan Januari 2025.
2. Menganalisis perhitungan *Margin of Safety* untuk menu *best seller* di Usaha Top Pucok Kecamatan Murung Puduk Kabupaten Tabalong yaitu varian Puri dan Pumilo (Original dan Milo) selama bulan Agustus 2024 sampai dengan Januari 2025.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapakah besarnya *Break Even Point* (BEP) penjualan atas dasar unit dan atas dasar rupiah yang diperoleh Usaha Top Pucok Kecamatan Murung Puduk Kabupaten Tabalong?
2. Berapakah besarnya *Margin of Safety* (MOS) yang dapat dicapai pada Usaha Top Pucok Kecamatan Murung Puduk Kabupaten Tabalong?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah diatas, adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis besarnya *Break Even Point* (BEP) penjualan atas dasar unit dan atas dasar rupiah yang diperoleh Usaha Top Pucok Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong.
2. Untuk menganalisis besarnya *Margin of Safety* (MOS) penjualan yang dapat dicapai pada Usaha Top Pucok Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong.

F. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk menambah pengetahuan tentang metode perhitungan titik impas atau *Break Even Point* (BEP) pada Usaha Top Pucok Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Usaha Top Pucok Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong

Dengan adanya masukan informasi bagi usaha tersebut bisa digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan Top Pucok (dalam unit produk ataupun satuan uang) agar usaha tersebut bisa meminimalkan kerugian.

b. Bagi Peneliti

Untuk menambah dan meningkatkan kemampuan dalam hal perhitungan *Break Even Point* dan memberikan kontribusi terhadap ilmu yang berkaitan dengan penetapan *Break Even Point* (BEP).

c. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat digunakan untuk bahan perbandingan dari penelitian lain yang telah ada serta sebagai referensi tambahan mengembangkan ide-ide baru untuk penelitian yang memiliki topik yang sama sehingga dapat dijadikan acuan dan dapat menambah wawasan dan pengetahuan terkait Analisis *Break Even Point* (BEP).